

证券代码：002437

证券简称：誉衡药业

哈尔滨誉衡药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2015-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称及人员姓名	兴业证券项军、孙晓东
时间	2015年1月25日上午10:30
上市公司接待人员姓名	总经理杨红冰，副总经理、董秘国磊峰，副总经理赵艳萍、毛嘉农、杨海峰，财务总监刁秀强。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、副总经理、董秘国磊峰，总经理杨红冰介绍停牌期间的重要工作。</p> <p>（一）非公开发行</p> <p>1、公司拟以 21.93 元/股的价格发行不超过 273,597,811 股，向 10 名认购对象募集资金 60 亿元。</p> <p>2、10 名认购对象中，实际控制人和核心高管认购比例达 83.9%。其中：实际控制人朱吉满、白莉惠夫妇认购 38.69 亿元，占比 64.5%；副董事长王东绪认购 5.23 亿元，占比 8.7%；核心管理团队认购 6.41 亿元，占比 10.7%。</p> <p>3、募集资金主要用于收购山西普德药业 85.01%股权、银杏内酯 B 车间建设项目、澳诺（中国）车间改造项目、营销中心销售终端网络管理系统建设项目、公司信息化建设项目以及补充流动资金等。</p> <p>通过此次定增，可以大幅扩充公司的净资本规模，也表明控股股东和管理层对公司未来发展很有信心。</p> <p>（二）收购</p> <p>1、以 238,872.99 万元收购普德药业 85.01%股权。普德药业总资产、净资产、净利润等指标都不错，业绩承诺为 10%以上增长。</p> <p>2、以 1.5033 亿元受让广州新花城 30%股权，广州新花城已成为公司全</p>

资子公司。

(三) 产品及研发

- 1、签订了注射用黄芪多糖（剂型：注射剂（无菌粉末）（规格：250mg/瓶）独家销售代理协议。
- 2、收到银杏内酯 B 发补通知，按通知要求，将于 5 月 19 日之前补充相关资料至审评中心。
- 3、与药明康德签订《生物医药战略合作框架协议》：5 年内累计出资 10 亿，选定 5 个左右拟研生物药方向作为双方进行合作研发的标的。

(四) 聘任高级管理人员

公司 2015 年工作的主题词是“汇聚精英、爆发能量、创造价值”。公司 2014 年 9 月份以来新聘任了三位副总裁：

- 1、杨海峰副总在西安杨森、史克必成等跨国公司工作多年，在九洲药业等国内企业从事过生产质量工作，拥有丰富的生产质量管理经验。
- 2、赵艳萍副总曾就职于中国生物制药、太阳石等公司，在投资并购领域经验丰富，如操刀了正大福瑞达、美中太阳石等公司的经典并购案例。
- 3、毛嘉农副总曾任华拓总经理，是资深的职业经理人，此前曾在中化国际工作多年，获得过金牌董秘；未来一段时间里，将在并购后的整合管理、公司日常运营方面开展工作。

二、问答环节

问：本次认购对象的认购金额较大，增发的资金来源如何筹备？是否使用金融杠杆进行融资？

答：目前证监会对杠杆融资是不认可的，认购对象将会在法律、法规及监管规定的框架内进行融资。此次增发资金全部来自认购人自有资金及自筹资金。

问：如何保证普德药业业绩的实现？

答：收购是双方谈判的结果，我们对普德药业未来的业绩增长有信心，主要基于以下几点判断：

1、普德药业是拟 IPO 企业，财务状况不错，负债率很低，过去几年内盈利稳定。

2、普德药业拥有非常丰富的产品资源，150 多个产品，200 多个批准文号，销售较好的大概有十大品种，潜力比较大，收购后可以丰富公司自身产品线。公司以销售见长，会进一步挖掘普德药业主要品种如银杏达莫、紫杉醇、左亚叶酸钙、十二维等的市场潜力。通过对大产品的销售整合和对“休眠产品”的唤醒，提升普德药业现有产品销量。

3、普德药业作为国内较大的代工企业，可以生产 2 亿多支注射剂。目前的委托产品加工协议都是以前签订的，加工费比较低，近两年，普德药业新建了工厂，通过了 GMP 认证，产品质量和成本、折旧都有所上升，我们考虑在收购后适当提升产品的加工费。

4、收购普德也为公司成为国内领先制药企业的目标提供了必备的产能、产品储备支持。

问：此前誉衡药业的收购更看重有特色的品种，本次收购普德似乎更看重它的规模，以后的并购方向是怎样的？是更看重品种？还是品种与规模并重？

答：特别说明一下，我们并不是单纯看重普德药业的规模，更看重其产品的价值，比如银杏达摩、脑蛋白水解提取物、维生素等。

问：未来的并购方向？

答：1、继续完善产品线，围绕心脑血管、肿瘤、骨科三大产品线，寻找、盯住好的标的，提升产品竞争力。

2、也会考虑进入 1-2 个新的治疗领域，如营养药领域。

问：本次募投项目之一是澳诺（中国）的扩产，未来对澳诺（中国）在发展上有什么想法？

答：拟使用募集资金中的 3.6 亿元用于澳诺（中国）的综合车间项目，澳诺（中国）的定位是公司的口服生产基地，下一步，将成为公司未来

大健康领域的基地。

问：公司签订了黄芪多糖代理协议，这个产品的销量情况如何？未来并购的可能性？

答：1、公司签订黄芪多糖代理协议，主要看中中药注射剂在未来的发展状况，该品种目前进入9个省份的医保，未来随着新一轮医保工作的调整，预计还有一定提升空间。

2、该品种属于免疫调节剂，在癌症辅助治疗领域有比较好的优势，不需要皮试，2012年在台湾已上市，目前在美国也正在做II期临床。通过签订本次代理协议，可以增强公司对该产品的深入了解，为一年之后的并购奠定基础。

3、因股权变更的问题，黄芪多糖过去的销售不是特别理想，该产品是个大品种，未来的市场规模或许可参照参芪扶正的销售规模。

问：银杏内酯B发补情况？未来进展？

答：该品种从十年前就已经开始研发，部分药学和临床资料是按照当时的政策、标准提交的，现在法规政策有新的调整，我们根据新调整要做些补充，公司已在安排相关工作。

问：未来，银杏达摩和银杏内酯B由几个团队来销售？

答：两个产品的市场地位、销售价格都不同：银杏达摩属于老品种，价格低但销量大，渠道以覆盖低端医院为主，银杏内酯B科技含量高，重点覆盖中高端医院。鉴于两个产品在渠道和目标市场定位上的差别，应该会由不同的团队进行。

问：公司2014年的经营情况？

答：与三季报中披露的业绩预测区间一致，不会有大的偏差。各产品会有不同幅度的表现。鹿瓜多肽等老品种与行业增速基本持平；处于导入期的安脑丸/片等增长更快；磷酸肌酸钠和辛巧特都处在较好的成长阶

	<p>段，远高于行业平均增长。</p> <p>问：医保控费政策对公司的影响？</p> <p>答：医药企业一直都面临着政策压力，如医保控费、招标、降价等。这个压力对所有医药企业是普遍存在的，不是针对某个公司，相对其他公司而言，公司有一定竞争优势。</p> <p>问：与药明康德的合作模式？</p> <p>答：药明康德在研发领域处于全球领先地位，它在 2015 年 1 月份以 6500 万美元收购了拥有世界领先基因测序分析平台和高效数据库等生物医药研发领域核心资源的 NextCODE Health 公司，将极大提升药明康德在生物医药领域研发实力水平。</p> <p>公司与药明康德签订了框架性协议，拟在未来 5 年内累计出资 10 亿人民币选定 5 个左右拟研生物药方向作为双方进行合作研发的标的，双方共同合作进行生物药研发，以促进公司成长为国内乃至国际一流的生物医药企业，拥有 1-2 个具有国际领先水平的生物药产品。药明康德亦有权选择以风险共担、收益共享模式进行共同合作研发。</p> <p>公司希望以与药明康德战略合作为起点，奠定公司在生物制药领域的基础，培养公司国际化发展匹配的组织能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2015 年 1 月 25 日